

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Pasuruan memiliki kriteria beriklim tropis yang sangat cocok untuk pertanian, khususnya pertanian dalam sektor pangan termasuk umbi-umbian (Kominfo Kab. Pasuruan, 2019). Beberapa tahun terakhir umbi-umbian yang sangat berpotensi besar untuk dibudidayakan di Kabupaten Pasuruan, salah satunya yaitu umbi talas (BPTP Jatim, 2018). Umbi talas banyak digemari oleh masyarakat desa Bayeman karena memiliki rasa yang khas sehingga berpotensi untuk dibudidayakan dan memiliki peluang besar untuk dikembangkan.

Talas merupakan tanaman penghasil karbohidrat yang berpotensi sebagai pengganti beras. Talas dapat digunakan sebagai bahan untuk diversifikasi pangan, bahan baku makanan ternak maupun bahan baku industri. Masyarakat Pasuruan biasanya menggunakan talas sebagai produk olahan makanan yang berupa kripik talas, talas kukus. Namun masyarakat setempat biasanya mengkonsumsi talas hanya untuk makanan rumahan dan tidak dikembangkan menjadi produk olahan yang memiliki nilai jual lebih.

Besarnya hasil produksi talas di Kabupaten Pasuruan dapat dimanfaatkan sebagai peluang usaha produksi makanan atau kuliner. Sebanding dengan besarnya minat masyarakat Pasuruan terhadap makanan ringan, memunculkan ide untuk berwirausaha menjadikan talas sebagai produk jadi dan siap dikonsumsi. Peluang dalam berwirausaha olahan talas ini disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan kesesuaian produk dalam bersaing dipasaran. Oleh karena itu adanya stik talas rasa balado ini dapat menjadi sebuah inovasi dalam menciptakan produk baru berupa makanan ringan. Dilain pihak tersediannya umbi talas mendorong kegiatan kewirausahaan masyarakat dengan mengolahnya sehingga meningkatkan nilai tambah dari tanaman tersebut.

Keberhasilan usaha termasuk didalamnya usaha stik talas rasa balado juga ditentukan oleh pemasaran yang tepat. Lebih lebih sebagai usaha baru, diperlukan pemasaran dengan gigih dan tepat agar dapat dikenal dan diterima oleh

masyarakat selaku konsumen. Disamping masalah produk yang dapat menarik minat konsumen, harga yang terjangkau dan promosi yang tepat dapat menarik minat konsumen untuk mencoba sesuatu yang baru. Dalam pemasaran yang tidak kalah pentingnya adalah masalah distribusi. Pemilihan saluran pemasaran / distribusi terutama untuk produk baru harus mendapatkan pertimbangan khusus agar suatu usaha dapat berhasil.

Keberhasilan suatu usaha disamping dilihat dari suksesnya pemasaran juga perlu didalami dengan suatu analisis usaha. Dilakukannya analisis usaha ini dapat dijadikan gambaran apakah usaha yang sedang dilakukan mendapatkan keuntungan dan dapat dilanjutkan atau sebaliknya.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses produksi stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan?
2. Bagaimana analisis usaha stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan ?
3. Bagaimana pemasaran yang dilakukan dalam usaha stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan ?

1.3 Tujuan

1. Dapat melakukan proses produksi stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan.
2. Dapat melakukan analisis usaha stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan.
3. Dapat memasarkan usaha stik talas rasa balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan.

1.4 Manfaat

Adapun manfaat dilaksanakannya tugas akhir ini, antara lain:

1. Bagi penulis, dapat mengembangkan usaha yang telah dijalankan serta sebagai salah satu persyaratan kelulusan di Politeknik Negeri Jember.
2. Bagi pembaca, dapat menjadi suatu pembelajaran dan alternatif inovasi serta peluang usaha dalam produksi talas kriuk balado.
3. Dapat mengetahui analisis usaha talas kriuk balado di Desa Bayeman Kecamatan Gondangwetan Kabupaten Pasuruan.